



Гильдия риэлторов № 2 (105) Московской области

Полномочный представитель Российской Гильдии Риэлторов

Лучшее профессиональное объединение 2018!

Лучший орган системы сертификации РГР 2018!

Лидер отрасли 2018!



ВЕСТНИК ГРМО

февраль 2020



Содержание:

Жизнь Гильдии:

•КАК ТЕБЕ ТАКОЕ, ППКР?!	стр. 4
•ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг «ТСН Недвижимость»	стр. 7
•Состоялась рабочая встреча между ГРМО и Банком «Урал ФД»	стр. 8
•ГРМО поздравляет коллег и друзей с 23 февраля!	стр. 9
•Первая Практическая Конференция Риэлторов-2020 - реальные кейсы, новые знания и идеи для бизнеса!	стр. 9
•Вице-президенту ГРМО ХРОМОВУ Андрею Александровичу вручен Почетный знак Мособлдумы «ЗА ТРУДЫ»	стр. 12
•ГРМО подписала соглашение о партнерстве с ООО «Юридические технологии»	стр. 13
•Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег и друзей с Днём Риэлтора!	стр. 14
•6 февраля 2020 года прошло очередное заседание Регионального совета ГРМО	стр. 15
•Госдума планирует упростить рефинансирование ипотечных кредитов и усилить защиту покупателей недвижимости. Мнение ГРМО	стр. 17
•15 февраля в рамках ППКР-2020 пройдут три бизнес-тура! До старта ППКР осталось менее 10 дней	стр. 18

Новости обучения:

•28 февраля 2020 года пройдет целевой инструктаж от спикера Росфиниторинга. Для участников ППКР-2020 особые условия и цены	стр. 19
--	-------------------------

Новости РГР:

•Общее собрание членов Уральской Палаты Недвижимости прошло 13 февраля	стр. 20
•Президент РГР Арсен Унанян поздравляет коллег с наступающим Днём Риэлтора!	стр. 20



Содержание:

Статьи, оценка, мнения:

- Квартиры в Москве и Подмосковье в январе-феврале 2020 года: Росреестр не видит оживление рынка. Что видят риэлторы?..... [стр. 21](#)
- Константин Апрелев: «При меньшей ипотечной ставке люди будут платить больше»..... [стр. 23](#)

Издания ГРМО:

- Вышел в свет 104-й выпуск Вестника Гильдии риэлторов Московской области за январь 2020 года..... [стр. 29](#)

Поздравления:

- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения!..... [стр. 30](#)
- НП «Гильдия риэлторов Московской области» сердечно поздравляет своих членов с Днём рождения фирмы!..... [стр. 31](#)

КАК ТЕБЕ ТАКОЕ, ППКР?!

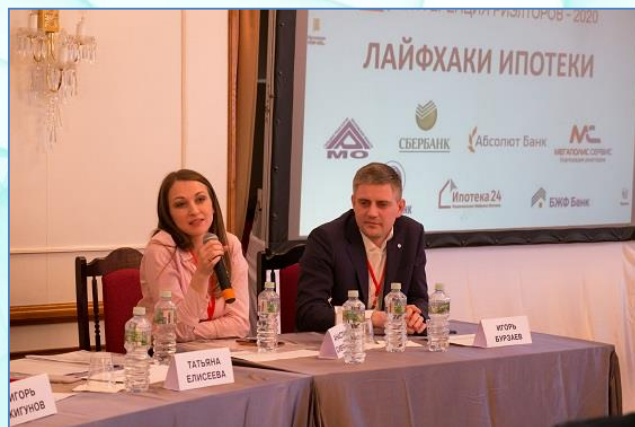


Кто-то сегодня еще сомневается в том, что ипотека вновь становится безусловным драйвером рынка недвижимости, а партнерское сотрудничество с банками взаимовыгодно как самим кредитным организациям, так и риэлторским компаниям? Наверняка – нет. Именно поэтому работа секции для ипотечных брокеров, агентов по недвижимости и руководителей АН на тему «Лайфхаки ипотеки: деньги, время и ошибки. Как дополнительно зарабатывать на продаже ипотечной услуги» вызвала неподдельный и ажиотажный интерес у участников Первой практической конференции риэлторов-2020 (ППКР), состоявшейся недавно в Электростали.



Модератором секции выступил вице-президент ГРМО Артемий ШУРЫГИН. Кстати, видео и презентации выступлений

спикеров ППКР на днях появились в открытом доступе на официальном сайте конференции <http://1pkr.ru/> и теперь доступны профессиональному риэлторскому сообществу. А послушать в рамках секции по ипотеке, действительно, было что! Впрочем, как и воспользоваться возможностью получить новые знания в этой сфере и приобрести новых партнеров для развития бизнеса...



Абсолют Банк – один из трёх генеральных спонсоров ППКР-2020 – в лице руководителя управления партнерских программ **Анастасии Сиволаповой**, выбрал темой своего выступления слоган «Ипотека без ограничений». И это не просто слова или кликбейт – сегодня АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) является нишевым ипотечным банком, не распыляющим свои силы на такие направления деятельности как потребительское кредитование или выдачу банковских пластиковых карт. Ипотечную сделку можно провести в каждой из 60 точек обслуживания банка, в том числе и по заявке, рассмотренной в другом регионе. Абсолют Банк обладает современными ИТ-решениями, которые позволяют обеспечить качественный сервис как клиентам, так и партнерам. Он одним из первых на рынке запустил цифровую ипотеку с личным кабинетом.

Кроме одобрения заявок в круглосуточном режиме, риэлторам и их клиентам при сотрудничестве с Абсолют Банком наверняка будут интересны следующие моменты: заявки на ипотеку до 6 млн руб. рассматриваются по скоринговой модели; после положительного решения об одобрении кредита при необходимости можно изменить условия кредитования в рамках одобренной максимальной суммы; гибкий подход к рассмотрению заемщиков предусматривает



возможность не предоставления военного билета для мужчин моложе 27 лет, допускает отсутствие постоянной или временной регистрации и позволяет обойтись без учёта расходов на иждивенцев.



То, что Сбербанк России, также выступивший в качестве генерального спонсора ППКР-2020, сегодня является лидером в области ипотечного кредитования в стране – ни у кого не вызывает сомнений. Тем интереснее было выступление директора направления по работе с партнёрами и ипотечного кредитования Среднерусского Банка ПАО Сбербанк **Игоря Бурзаева** на тему «Сервисы, экономящие время». Спикер умышленно не коснулся презентации банковских продуктов, а заострил внимание участников ППКР на взаимовыгодном партнерском сотрудничестве.



Если раньше ипотечному заемщику требовалось для решения своей проблемы в среднем совершить 7 визитов в банк, то сейчас это время, благодаря современным сервисам, в Сбербанке сокращено до 2 визитов, включая посещение МФЦ для подачи документов на регистрацию в Росреестр. Временной отрезок для полного завершения сделки для клиентов Сбербанка после подписания кредитного договора благодаря оптимизации процессов сокращен вдвое, а экономия по времени для

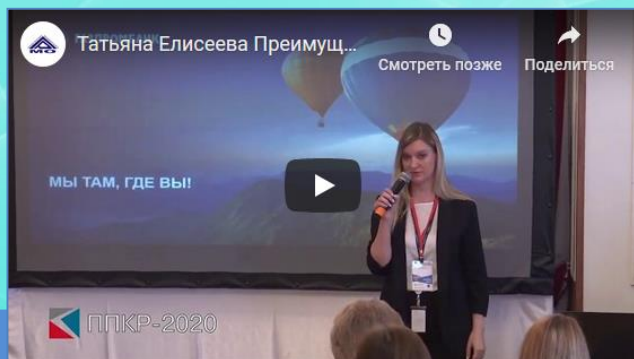
риэлторов из партнерских компаний, усредненно совершающих полторы сделки в месяц, за год составляет примерно 54 рабочих дня. То есть при использовании сервисов Сбербанка риэлтор высвобождает на другие цели практически 2 месяца. Такие цифры не могут не впечатлить!



Банк Жилищного Финансирования и Газпромбанк, которые вошли в число спонсоров ППКР, напротив, представили практические выгоды своих ипотечных продуктовых линеек.

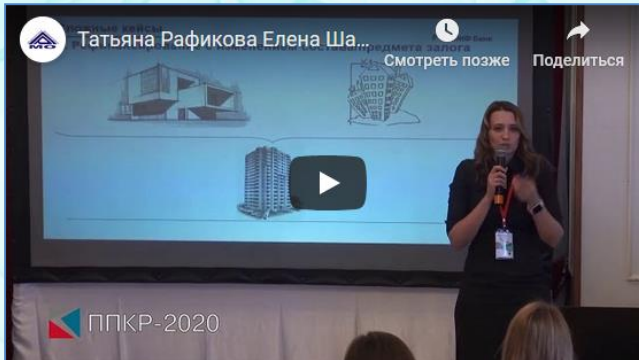


Елисеева Татьяна из Газпромбанка, к примеру, рассказала о предоставляемой скидке к процентной ставке для клиентов крупнейших





агентств недвижимости, централизации заявок в режиме «одного окна», схеме кредитования при приобретении жилья в другом городе, короткой анкете для заёмщиков, удобном мобильном приложении банка, актуальных ставках по программам господдержки и другим ипотечным продуктам.



Так, в свою очередь, спонсор ППКР-2020 БЖФ. Банк в лице спикеров **Татьяны Рафиковой** и **Елены Шашко** раскрыл сложные кейсы, связанные с рефинансированием ипотечного кредита. Участники ППКР узнали также от спикеров БЖФ банка о новой опции «Покупка с обременением», о системе мотивации партнёров, об актуальных ставках, условиях кредитования и параметрах стандартной линейки продуктов.



А ещё один спонсор ППКР – Национальная фабрика ипотеки – известная под брендом «Ипотека 24», является специализированным оператором российского ипотечного рынка с программами, представленными в более чем 60 городах РФ. Кроме информирования о собственных продуктах, спикер от Ипотеки 24 **Игорь Жигунов** подробно остановился на вступивших в силу и ожидаемых изменениях не только в жилищном, но и в налоговом и трудовом законодательстве. Очень интересная информация, особенно для тех, кто не успевает отследить все изменения!

Как заработать на ипотеке риэлтору? Данная тема красной нитью прослеживалась в выступлении руководителя отдела ипотеки **Светланы Лебедевой**, представлявшую компанию «Ледон-недвижимость» из Омска. Кому как не риэлторам-практикам знать все нюансы работы с банками?



Особняком в работе секции ипотечного брокериджа стоит блок вопросов риэлторов и ответов на них представителей банковской сферы, который в программе ППКР справедливо был назван как «Лайфхаки ипотеки». Согласитесь, не каждый раз выпадает возможность получить ответ на свой вопрос сразу от нескольких профессионалов ипотечного кредитования? Тем более что вопросы прозвучали весьма актуальные:



- Есть ли хороший вариант выхода из ситуации, когда у клиента риэлторской компании возникают проблемы с внесением первоначального взноса по ипотеке?

- Прогнозы рынка ипотечного кредитования: что нам ожидать уже в ближайшее время и на что ориентировать клиентов?

- Почему банки называют агентства недвижимости партнерами, а недопонимание при общении риэлторов с менеджерами кредитных организаций по-прежнему присутствует? И это



далеко не весь список вопросов, на которые вы найдете ответы, просмотрев видео «Лайфхаки ипотеки»!



Конференция риэлторов в Электростали, безусловно, стала ярким событием на рынке недвижимости. Не случайно в заголовке к данному материалу мы зашифровали прописные буквы, с которых начинается каждый абзац этой новости. Вам остается лишь убедиться в максимальной практической пользе ППКР самим, просмотрев видео выступлений ее спикеров.



Резюме ко всему вышесказанному короче, чем вы могли бы подумать: «Обязательно посетите ППКР в следующем году, где вас ожидает ещё больше полезной информации для развития вашего бизнеса», и организаторы конференции – Гильдия риэлторов Московской области и Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис» – вам это гарантируют! [Фото с мероприятия>>>](#)

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг «ТСН Недвижимость»



11 февраля 2020 года ГРМО проведена процедура аттестации специалистов «ТСН Недвижимость», руководитель **Рачкова Татьяна Николаевна**.

Аттестация является частью общероссийской системы добровольной сертификации риэлторских услуг и проводится с целью определения уровня профессиональной подготовки специалистов агентств недвижимости в сфере оказания брокерских услуг.

По результатам тестирования специалистам будут вручены Аттестаты агентов и брокеров, удостоверения "риэлтор". Аттестованные специалисты сертифицированных компаний попадут в **Единый Федеральный реестр сертифицированных компаний и аттестованных специалистов Российской Гильдии Риэлторов (reestr.rgr.ru)**.

В этот же день проведена процедура добровольной сертификации, т.е. оценка качества оказываемых брокерских услуг:

- **ООО «ТСН-Королёв»**, руководитель **Гусева Анастасия Валерьевна**,
- **ООО «ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ ЩЕЛКОВО»**, руководитель **Дряннова Юлия Александровна**.

Риэлторская отрасль России имеет свой основной Национальный стандарт «Риэлторская деятельность. Общие требования». Он был



разработан Российской Гильдией Риэлторов в 2002 году и зарегистрирован в Госстандарте России. Данный Стандарт признан государством и входит в систему Стандартов Госстандарта России.



Требования Национального Стандарта являются едиными на всей территории Российской Федерации и реализуются через Систему добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости, которая предусматривает проведение проверок компаний на соответствие Национальному Стандарту, страхование профессиональной ответственности, аттестацию специалистов и многое другое.

Процедуру аттестации и сертификации проводила исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна**.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

Состоялась рабочая встреча между ГРМО и Банком «Урал ФД»

7 февраля 2020 года Исполнительный директор Гильдии риэлторов Московской области **Мазурина Наталья Юрьевна** провела рабочую встречу с Руководителем направления розничных продаж Банка «Урал ФД» **Сабитовой Эльмирой**.



На фото:
Мазурина Наталья Юрьевна
исполнительный директор Гильдии
риэлторов Московской области,
Эльмира Сабитова
руководитель направления розничных
продаж Банка «Урал ФД»

Банк «Урал ФД» – крупнейший самостоятельный банк Пермского края. С 1991 года успешно работает на финансовом рынке региона, осуществляя деятельность по трем направлениям: предоставление розничных услуг, работа с юридическими лицами, private banking.

Инфраструктура «Урал ФД» насчитывает 22 офиса – в Москве, Екатеринбурге, Новосибирске, Перми и Пермском крае.

Розничный бренд банка - **«Клюква»** - предлагает клиентам оптимальные страховые, финансовые и инвестиционные решения для конкретных жизненных ситуаций. Драйвером линейки кредитных продуктов банка на протяжении нескольких лет является ипотека. Комфортная ставка, первоначальный взнос от 10% и возможность выбора схемы погашения (ануитетные или дифференцированные платежи) делают ипотечные кредиты «Клюквы» высоко конкурентоспособными и востребованными.

По основным показателям финансовой деятельности: начиная от объема чистых активов и заканчивая размерами кредитного и депозитного портфелей, «Урал ФД» демонстрирует стабильную динамику среди крупнейших российских банков и занимает лучшие позиции по абсолютным цифрам на финансовом рынке Пермского края.

По итогам 2018 года Банк «Урал ФД» вошел в ТОП-30 лучших ипотечных банков России по данным аналитического агентства РИА Рейтинг. Финансовая устойчивость банка подтверждается



рейтингами ведущих
рейтинговых агентств России и мира.

На встрече обсуждались возможности
взаимовыгодного сотрудничества между Банком
и Гильдией риэлторов Московской области.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**ГРМО поздравляет коллег и друзей
с 23 февраля!**



Уважаемые коллеги и друзья!

**Поздравляю вас С ПРАЗДНИКОМ
НАСТОЯЩИХ МУЖЧИН!**

Самое ценное, что есть в нашей жизни – это
мир, спокойствие и стабильность, а потому этот
праздник является символом мужества,
самоотверженности, достоинства и чести!

В нашей памяти навсегда сохранятся подвиги
многих поколений воинов-защитников, их
безграничная преданность и любовь к родной
земле, мужество и героизм.

Желаю вам нескончаемой воли, надежного
семейного тыла, богатырского здоровья,
свершения всех замыслов, высоких достижений
в вашем труде!



*С уважением,
Симко Елена Борисовна,
Президент Гильдии
риэлторов МО*

Первая Практическая Конференция Риэлторов-2020 - реальные кейсы, новые знания и идеи для бизнеса!



Одним из первых крупных мероприятий
российского рынка недвижимости в 2020 году
стала Первая Практическая Конференция
Риэлторов-2020 (ППКР-2020), которая проходила
с 13 по 15 февраля в подмосковной Электростали
при поддержке Российской Гильдии Риэлторов.



Организаторы этого масштабного мероприятия
– **Гильдия риэлторов Московской области и**





некоммерческое партнёрство
«Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис»
– приложили все усилия для того, чтобы деловая
программа шестой по счёту конференции
включила в себя максимум полезной
информации для участников, которых в этом
году стало ещё больше. [Фото с мероприятия>>>](#)



Для участия в ППКР-2020 зарегистрировалось
около **900 специалистов рынка недвижимости**
из **30 субъектов РФ**, а также из **Беларуси и**
Казахстана.



На торжественной церемонии открытия
выступил первый заместитель главы города
Электросталь **Александр Фёдоров**. Он
поздравил участников ППКР-2020 от имени мэра
Владимира Пекарева и пожелал риэлторам
постоянного развития, активной, плодотворной
работы. «Вы помогаете людям выбрать то жилье,
о котором они мечтали. Никто другой, кроме вас
не знает всех особенностей рынка недвижимости,
а значит, ваши навыки и советы крайне важны
клиентам! Желаю вам всегда быть
востребованными, и пусть поток клиентов со
временем только увеличивается!»

В ходе пленарного заседания президент
Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО)



Елена Симко отметила наиболее значимые
события прошедшего года, в т.ч. и одно из
ключевых событий за всю тридцатилетнюю
историю существования и развития рынка
недвижимости в России, – это утверждение и
вступление в силу профессионального стандарта
«Специалист по операциям с недвижимостью».



По словам руководителя подмосковной
ассоциации риэлторов, важными моментами для
дальнейшего развития отрасли являются и
инициативы президента страны в вопросе





расширения и продления сроков действия программы материнского капитала, а также очередное снижение ЦБ РФ процентной ставки до 6% годовых в феврале 2020 года.



Последнее событие положительно повлияло на корректировку ипотечных ставок на рынке недвижимости в сторону их дальнейшего снижения.

Представители банков и страховых компаний-партнеров ГРМО поделились с участниками ППКР аналитическими данными, ответили на все вопросы, которые сегодня интересуют риэлторов.



Живой отклик у посетителей конференции вызвали и тематические секции, «круглые столы», мастер-классы, тренинги и интерактивные игры с участием **Владимира Димитриадиса, Светланы Улицкой, Алексея Осипенко, Галины Аптулиной, Елены Мельниченко, Вероники Буняевой** и других ведущих спикеров и бизнес-тренеров рынка недвижимости.

Опытom успешной работы поделились руководители сертифицированных компаний.

В свою очередь, депутат Мособлдумы **Михаил**

Демидович за личный вклад в развитие качества риэлторских услуг на рынке недвижимости Московской области отметил Благодарственными письмами работу многих представителей профессионального риэлторского сообщества.



Сергей Власенко, президент Корпорации риэлторов «Мегаполис-Сервис», член Национального совета РГР, вице-президент ГРМО, также обратил внимание, что в настоящее время специалисты рынка недвижимости обладают колоссальными знаниями, они сертифицированы и востребованы населением, а это уже показатель высокого уровня работы.



ППКР в очередной раз подтвердила, что является отличной площадкой для получения новых знаний и идей для развития риэлторского бизнеса, прекрасной возможностью для обмена опытом и реальными кейсами, получения максимально полезного контента, способствующего увеличению количества сделок и эффективного привлечения клиентов.

И, конечно же, такие мероприятия являются бесценными в плане дружеского общения между коллегами и партнерами по рынку недвижимости, а также приобретения новых

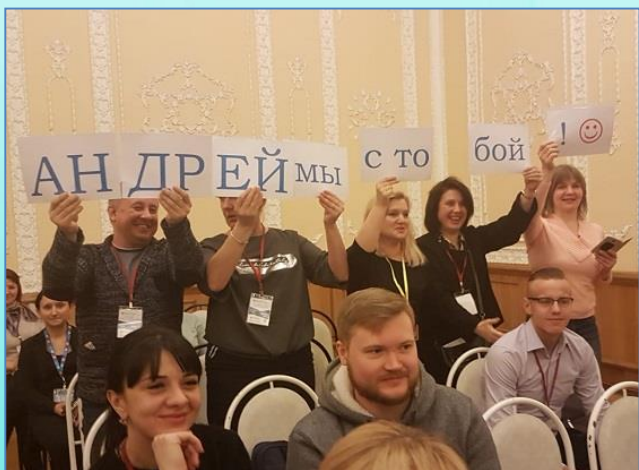


перспективных знакомств! Ещё больше фото, видеоматериалы и презентации с ППКР-2020 см. сайте конференции <http://1pk.ru/>.



До встречи на ППКР-2021!

Организаторы ППКР-2020 выражают искреннюю благодарность за поддержку и помощь в проведении мероприятия генеральным спонсорам: «Сбербанку России», АКБ «Абсолют Банк» и застройщику «Брусника. Управляющее бюро», спонсорам – «Банку жилищного финансирования», «Газпромбанку», «Национальной фабрике ипотеки», компаниям «Альфа Страхование» и «Зетта Страхование».



Отдельная благодарность за информационную поддержку генеральному информационному партнёру ЦИАН Групп, а также постоянным инфопартнёрам ППКР-2020: аналитическому portalу «Индикаторы Рынка Недвижимости», интернет-порталам «NERS.ru», «Russianrealty.ru», «Realsearch.ru», «ЛюдиИпотеки.рф», «Квартирные истории», «Русипотека.ru», «Большой Портал Недвижимости», «MetrInfo.ru», «Realto.ru», «Pressaestate.com», федеральному portalу «Мир

квартир», оргкомитету выставки «Недвижимость от лидеров», «ФКД Консалт», Гильдии риэлторов Москвы, Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области

Вице-президенту ГРМО ХРОМОВУ Андрею Александровичу вручен Почетный знак Мособлдумы «ЗА ТРУДЫ»



На состоявшемся в Раменском 18 февраля 2020 года отчёте Главы Раменского муниципального района за 2019 год вице-президенту Гильдии Риэлторов Московской области [Хромову Андрею Александровичу](#) вручен Почетный знак Московской областной Думы «За Труды».

Знаком Московской областной Думы «За труды» награждаются граждане за многолетний



труд и высокое мастерство в области промышленности и связи, строительства и транспорта, торговли и общественного питания, науки и образования, культуры и спорта, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, сельского хозяйства, бытового обслуживания и иных сферах.



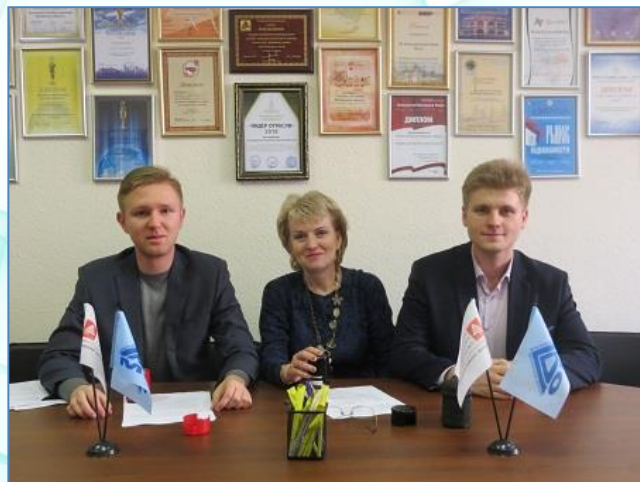
Знак «За труды» был вручен Хромову Андрею Александровичу руководителем Комитета Московской областной думы по вопросам строительства, архитектуры, жилищно-коммунального хозяйства и энергетики **Коханым Игорем Валериевичем** и председателем Совета депутатов Раменского городского округа **Ермаковым Юрием Анатольевичем**.

Поздравляем Хромова Андрея Александровича и желаем ему дальнейших успехов на благо профессионального сообщества рынка недвижимости Московской области!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

ГРМО подписала соглашение о партнерстве с ООО "Юридические технологии"

20 февраля 2020 года исполнительный директор ГРМО **Мазурина Наталья Юрьевна** подписала соглашение о партнерстве



с ООО "Юридические технологии", генеральный директор **Суханов Сергей Васильевич**.

ООО «Юридические технологии» осуществляет комплексное обслуживание агентств недвижимости по ПОД/ФТ/ФРОМУ "под ключ". Деятельность ведется на территории регионов Центрального федерального округа. За время своей работы компания неоднократно подтверждала высокое качество работы в ходе плановых проверок прокуратуры и Федеральной службы по финансовому мониторингу.

Ключевыми преимуществами абонентского обслуживания является то, что компания берет на себя полную материальную ответственность за результаты своей работы, а также предлагает самые низкие цены среди конкурентов.

Комплекс услуг компании:

1. Разработка и актуализация полного комплекта внутренних документов в сфере ПОД/ФТ/ФРОМУ: Правила внутреннего контроля (ПВК), должностная инструкция СДЛ, приказы, отчеты по форме ФЭС-1, ФЭС-2, ФЭС-3 и др., журналы инструктажей, программа обучения, акты, анкеты (Данный комплект внутренних документов еженедельно обновляется и дополняется)
2. Ведение личного кабинета на портале Росфинмониторинга: первоначальная настройка и приведение в соответствие исходя из требований надзорных органов, сдача отчетности по формам ФЭС-1, ФЭС-2, ФЭС-3 и др. (ежеквартальные, полугодовые, внеплановые), работа с перечнями, прохождение тестирований и анкетирований, загрузка



необходимой внутренней документации на портал, ознакомление с входящими рисками и информационными сообщениями (личный кабинет всегда поддерживается в идеальном состоянии).

3. Ускоренное и выгодное получение свидетельств ЦИ и ПК для сотрудников организации, на которых законом возложена обязанность по периодичному обучению (наши партнеры выдают свидетельства на самых приятных условиях).

Ускоренное и выгодное получение носителя ЭЦП.

4. Взаимодействие с территориальными подразделениями Росфинмониторинга по всем

вопросам (постановка на учет, согласование документов по форме КПУ).

5. Неограниченное количество консультаций по вопросам ПОД/ФТ/ФРОМУ, в том числе по вопросам проведения идентификации клиентов, ведения внутренних журналов учета, составления работниками сообщений, подготовки отчета СДЛ, представления сведений в РФМ и т.д.

6. Представление интересов в случае проверки надзорных органов.

Для членов Гильдии риэлторов Московской области компания предоставила преференцию по оплате услуг.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Президент ГРМО Симко Елена Борисовна поздравляет коллег
и друзей с Днём Риэлтора!**

Наша профессия является неотъемлемой частью цивилизованного рынка недвижимости. Мы ежедневно решаем важнейшие задачи и обслуживаем одну из ключевых сфер жизни

нашего общества, помогаем решать одну из самых важных и сложных проблем для каждого человека - вопрос приобретения жилья.

У нашей профессии большое будущее, наш



труд становится всё более востребованным - с нашей помощью мечта наших клиентов о жизненном, семейном благополучии и комфорте становится осуществимой.

Желаю Вам дальнейших успехов, процветания, хороших клиентов и крепкого здоровья!

С уважением,

Симко Елена Борисовна,
Президент Гильдии риэлторов
Московской области

**6 февраля 2020 года прошло
очередное заседание
Регионального совета ГРМО**



6 февраля 2020 года в Раменском в новом
офисе исполнительного аппарата Гильдии



риэлторов Московской области (ГРМО)
состоялось заседание Регионального совета.

Заседание началось с торжественного [открытия
офиса!](#)

Заседание проводила президент ГРМО **Симко Елена Борисовна**, генеральный директор
ООО «Егорьевский Дом Недвижимости».



Мазурина Наталья Юрьевна

проинформировала по следующим вопросам:

- по членской базе;
- по аттестации специалистов и сертификации компаний;
- по мероприятиям;
- финансовый отчёт.



Далее обсуждались вопросы:

- О приеме компании ООО «Центр оформления недвижимости «РАДМИЛА» в члены ГРМО
- Рассмотрение планов работы Комитетов ГРМО на 2020 год
- О проекте изменений в Положение о членстве ГРМО
- Об определении размера вступительного и



ежегодного членского взноса в ГРМО для ассоциированных (непрофильных) членов.

- О концепции проведения Общего собрания ГРМО: дата, место и проект повестки дня



- О проведении конкурса «ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ - 2019»

- Об исполнении бюджета ГРМО за 2019 год

- О проекте бюджета ГРМО на 2020 год

- О проведении Первой Практической Конференции Риэлторов 2020 (ППКР 2020)



- Разное:

- о Федеральной базе недвижимости (ФБН),
- о внесении изменений в Устав ГРМО.

- О дате проведения заседания следующего Регионального совета ГРМО

В заседании активное участие принимали:

- **Мазурин Николай Михайлович**, председатель совета директоров группы компаний «Кредит-Центр» (г.Раменское, г.Жуковский),

- **Цельковский Александр Алексеевич**, президент Электростальской гильдии риэлторов, заместитель генерального директора ООО «АН «Мегаполис-Сервис», г.Электросталь,



- **Власова Ольга Евгеньевна**, президент Гильдии риэлторов города Жуковского и Раменского района, генеральный директор ООО «Удачный выбор» (г.Раменское),

- **Хромов Андрей Александрович**, председатель Управляющего совета руководящего органа системы добровольной сертификации услуг на рынке недвижимости Российской Федерации, генеральный директор АО «Кредит-Центр» (г.Раменское),

- **Шурыгин Артемий Юрьевич**, генеральный директор ООО «Центр недвижимости и права «Градомир» (г.Сергиев Посад),

- **Боку Ен Ун**, президент Чеховской гильдии риэлторов, генеральный директор ООО «Римарком»,



- **Туманова Валерия Юрьевна**, Туманова Валерия Юрьевна, руководитель АН «Дом.ru» (г.Коломна),



- Новиков Михаил Владимирович, генеральный директор ООО «АВАНГАРД» (г. Жуковский).

Заседание получилось, как всегда, живым и динамичным.



*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

**Госдума планирует упростить рефинансирование ипотечных кредитов и усилить защиту покупателей недвижимости.
Мнение ГРМО**

Отличные новости в части изменения законодательства, касающиеся сферы недвижимости! Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации планирует упростить рефинансирование ипотечных кредитов и усилить защиту покупателей недвижимости.

Соответствующий законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части упрощения процедуры перехода на ипотеку с более выгодными условиями для семей с детьми» за N 880655-7 внесен депутатом Ириной Яровой и зарегистрирован 13 января 2020 года. Законопроект уже принят профильным комитетом и представлен в Совет Государственной Думы, а также включен для рассмотрения в примерную программу весенней



сессии в феврале 2020 года.

В частности, на обсуждение вынесено предложение об обязательном включении в Единый государственный реестр недвижимости (ЕГРН) сведений об использовании материнского капитала для улучшения жилищных условий. **По словам президента Гильдии риэлторов Московской области Елены Симко**, внесение подобной информации в ЕГРН, безусловно, поможет снизить риски и уменьшить случаи мошенничества при покупке недвижимости, на которую в нарушение закона доля в праве собственности не была оформлена на детей.



Симко Елена Борисовна,
Президент Гильдии
риэлторов Московской
области,
генеральный директор
[ООО «Егорьевский Дом
Недвижимости»](#)

Кроме того, согласно законопроекту, больше не потребуется согласие органов опеки и попечительства на передачу в залог новому кредитору недвижимости, в которой проживает семья с детьми. Речь идет о случае, когда заемщики обращаются за более выгодным ипотечным кредитом в целях погашения предыдущего займа, за счет которого они приобрели жилую недвижимость с использованием материнского капитала. Также будет зафиксировано, что при рефинансировании кредита не потребуется согласие прежнего залогодержателя на регистрацию ипотеки. Данное правило планируется применять в случае выдачи нового ипотечного кредита на полное покрытие старого. Положение касается любых ипотечных кредитов, а не только тех, в которых



использовался маткапитал.

Как отметила Елена Симко, новые поправки позволят банкам упростить рефинансирование ипотечных кредитов и тем самым привлечь новых клиентов. В целом же президент ГРМО оценила законопроект как весьма актуальный и отметила, что профессиональное риэлторское сообщество только поддерживает подобные изменения в законодательстве.

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

15 февраля в рамках ППКР-2020 пройдут три бизнес-тура!

**ПЕРВАЯ ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ РИЭЛТОРОВ-2020**

13-15 февраля

Электросталь,
ДК им. К. Маркса

Бизнес-туры в партнёрские офисы

Москва • МЦН "Белый квадрат" • АН "Офис на Петровке"
Мытищи • АН "Градомир"

РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ!

До открытия Первой Практической Конференции Риэлторов-2020 (ППКР-2020), которая состоится в подмосковной Электростали с 13 по 15 февраля, осталось менее 10 дней.

Третий день конференции будет посвящен обмену опытом и пройдет под эгидой проведения **бизнес-туров** в офисы успешных и динамично развивающихся риэлторских компаний Москвы и Подмоскovie.

Если вы уже зарегистрировались для участия в ППКР-2020, то записаться на любой из трех бизнес-туров можно, отправив заявку на адрес

электронной почты info@megapol.ru. В случае если по каким-то причинам вы пропустили регистрацию на ППКР-2020, еще не поздно сделать это на официальном сайте конференции <http://1pkr.ru/>. Здесь же можно ознакомиться с деловой программой ППКР-2020 и другой полезной информацией.

Программа бизнес-туров:

-11:00-14:00, [МЦН «Белый квадрат»](#).

Тема: «Через тернии - к звездам: как приумножить прибыль в первый год работы агентства».

Адрес: г. Москва, м. Первомайская, ул. 10-я Парковая, д. 20.

-11:00-15:00, [АН «Градомир»](#).

Мастер-класс для ипотечных брокеров на тему: «Продажа ипотечной услуги в агентстве недвижимости».

Адрес: г. Мытищи, Олимпийский проспект, с.10.

-12:00-15:00, [АН «Офис на Петровке»](#).

Тема: «Рекрутинг и обучение стажёров».

Адрес: г. Москва, м. Кузнецкий Мост, ул. Неглинная, д. 14/1а.

В рамках ППКР-2020 вас ожидают увлекательные тренинги, выступления спикеров-практиков, бизнес-игра «Рынок недвижимости. Перемены». Это отличное место для нетворкинга, получения новых знаний и идей для бизнеса! Организаторами ППКР-2020, которая пройдет уже в шестой раз, выступают Гильдия риэлторов Московской области (ГРМО) и Корпорация риэлторов «Мегаполис-Сервис».

При регистрации после 11 февраля цена участия выше. Поспешите!

*Пресс-служба Гильдии риэлторов
Московской области*

28 февраля 2020 года прошёл целевой инструктаж от спикера Росфинмониторинга. Для участников ППКР-2020 особые условия и цены



**ЦЕЛЕВОЙ
ИНСТРУКТАЖ И
ПОВЫШЕНИЕ
УРОВНЯ ЗНАНИЙ ДЛЯ
ОРГАНИЗАЦИЙ,**

**ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ОПЕРАЦИИ С
ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ И ИНЫМ
ИМУЩЕСТВОМ**

Актуальные и практические вопросы государственного надзора, контроля и регулирования организаций, осуществляющих операции с денежными средствами и иным имуществом. Исполнение требований Федерального закона от 07.08.2001г. №115-ФЗ. Новое в законодательстве о ПОД/ФТ. Практика проверок

Для кого этот семинар

- Адвокаты и нотариусы
- Профессиональные юристы
- Риэлторы и агентства недвижимости, включая ИП

Для участников **ППКР-2020** льготные цены!

Стоимость обучения: очно – 3000, онлайн – 2500 рублей.

Группам участников (от 2 человек) - скидки от 5%.

В стоимость включено: Свидетельство установленного образца, согласно Требованиям 250 приказа РФМ.

Питание по программе для очных слушателей.

В рамках семинара

- Особенности проверок со стороны Прокуратуры /ГИПН/Росфинмониторинга.
- Ответы на вопросы об особенностях предоставления информации в Росфинмониторинг (ФЭС).
- Ознакомление с перечнем документов, необходимых для успешного прохождения проверки со стороны Прокуратуры /ГИПН/

Росфинмониторинга.

- Структура Правил внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ. Особенности отдельных Программ.
- Рассмотрение актуальной судебной практики по вопросам привлечения к административной ответственности по статье 15.27 КоАП РФ.

[Ознакомиться с полной программой >>>](#)

В программе семинара будут анонсированы планируемые изменения в нормативно-правовые акты в области ПОД/ФТ.

Семинар соответствует по тематике и подборке актуальных тем и длительности требованиям Приказа № 250 Росфинмониторинга для Целевого Инструктажа и Повышения уровня знаний.

Ведущие семинара

- Представитель управления надзорной деятельности РФМ (Центральный аппарат) по работе с частным сектором
- Практик, эксперт по ПОД/ФТ, руководитель подразделения финмониторинга крупной компании более 12 лет

Условия участия

Стоимость обучения: очно – 6900 рублей, онлайн – 6000 рублей, включая НДС 20%.

В стоимость включено: Свидетельство установленного образца.

Обязательное аттестационное тестирование участники ЦИ онлайн пройдут на следующий день по присланной ссылке.

Оргкомитет оставляет за собой право внесения изменений в программу и лекторский состав.

ВНИМАНИЕ: участникам ППКР-2020 - особые условия!

Наши контакты:

Менеджер отдела обучения **Денисова Екатерина**, ok@fgdconsult.ru
+7 (495) 691-42-45, +7 (495) 697-30-39

Руководитель оргкомитета **Пышненко Светлана Анатольевна**, psa@fgdconsult.ru
+7 (985) 643-57-93

Место проведения:

Бизнес-центр «Солид», Хорошевское шоссе, д.32 а, 11 подъезд

www.fgdconsult.ru

Общее собрание членов Уральской Палаты Недвижимости прошло 13 февраля 2020 года



Уральская Палата Недвижимости 13 февраля 2020 года провела очередное отчетно-выборное Общее собрание своих членов. В очередной раз члены УПН подвели итоги деятельности за год. Год был не из легких, однако ряды членов УПН укрепились.

Президент УПН **Илона Соболева** отметила: *«Сейчас, в такое тяжелое для всего риэлторского бизнеса время, мы как никогда понимаем выгоду и необходимость объединения усилий. В период кризисов и глобальных вызовов стабильности нашей отрасли, мы как никогда остро понимаем, что наша сила в объединении. Поэтому если бы УПН не возникла в 1992 году, она бы появилась в 2006, 2008, 2015 годах. Всё объясняется просто: по отдельности мы с вами не можем ни эффективно выстраивать взаимодействие с партнерами, ни влиять на законодательство, поэтому объединяться нужно не только в рамках одного региона, но и в масштабах страны. Но чтобы объединение было эффективным, необходимо все время двигаться вперед, меняться, придумывать и внедрять новые проекты.»*

Благодаря активной позиции членов УПН были приняты взвешенные и осознанные изменения в Устав организации, разработаны и утверждены на собрании изменения во внутренние нормативные акты. Для чего все это? Для того, чтобы привести в соответствие с требованиями и запросами сегодняшнего дня правила членства и

создать комфортные условия развития данной организации.

На собрании члены УПН избрали новый состав Совета и на два года утвердили в должности президента УПН Илону Соболеву.

Наши поздравления! Пусть все задуманное и запланированное принесет положительные результаты для всех членов УПН и риэлторского сообщества России. Пусть будет достигнута та главная цель деятельности УПН, которая была озвучена на собрании: вовлечение максимального количества участников рынка недвижимости Екатеринбурга и Свердловской области в цивилизованные отношения развития рынка недвижимости путем создания единой для этих участников экосистемы под эгидой УПН.

УПН для своих членов создает новые и развивает ранее созданные сервисы: единую Информационную Базу объектов, риэлторский сервис Маклер, информационную систему по бронированию новостроек Flatseller, образовательные программы профессиональной подготовки специалистов рынка недвижимости.

В 2019 году совместно с Комсомольской правдой-Екатеринбург Уральская Палата Недвижимости организовала проект совместной радиопередачи, в рамках которой удастся обсудить различные темы, связанные с рынком недвижимости, взаимодействием с партнерами и осуществлением риэлторской деятельности в целом.

Общее собрание членов УПН посетили и представители Российской Гильдии Риэлторов - президент Арсен Унанян и член Правления Олег Самойлов, которые отметили роль членов УПН и заслуги данной ассоциации для развития рынка риэлторской деятельности России.

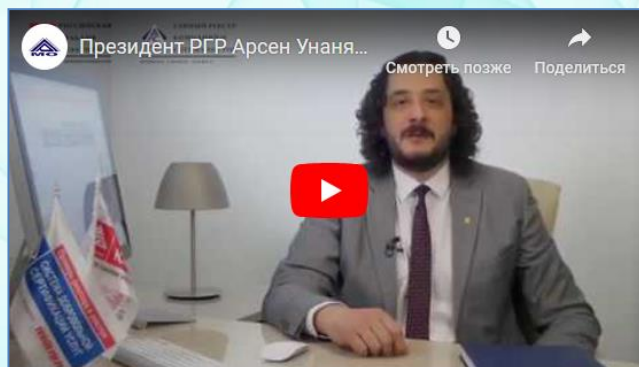
www.rgr.ru

Президент РГР Арсен Унанян поздравляет коллег с наступающим Днём Риэлтора!

Президент Российской Гильдии Риэлторов (РГР) **Унанян Арсен Гамлетович** поздравляет коллег с Днём Риэлтора!



8 февраля является общенациональным Днём Риэлтора - праздником профессионалов рынка недвижимости. Решение о дате ежегодного проведения «Дня Риэлтора» приняли в марте 2008 года на Национальном Совете Российской Гильдии Риэлторов представители более 50 регионов РФ. День Риэлтора приурочен к дате регистрации Системы добровольной сертификации услуг РГР в Реестре Госстандарта РФ в феврале 2002 года.



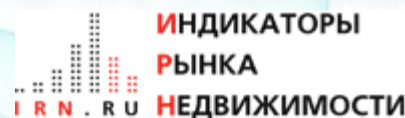
Арсен Гамлетович искренне желает всем здоровья, счастья и успехов!

Для справки*

Список сертифицированных компаний и аттестованных специалистов недвижимости см. на портале Единого реестра РГР reestr.rgr.ru.

Пресс-служба Гильдии риэлторов Московской области

Квартиры в Москве и Подмосковье в январе-феврале 2020 года: Росреестр не видит оживление рынка. Что видят риэлторы?



По данным Росреестра, вторичный рынок Москвы в начале 2020 года продолжил падение, начатое ещё в конце весны 2019 г. Однако, по мнению риэлторов, покупательская активность все-таки постепенно увеличивается.

Предложение

По информации **Ольги Власовой**, вице-президента Гильдии риэлторов Московской области (ГРМО), в Подмосковье предложение растёт: общий объем предложения в январе увеличился на 0,9% относительно декабря и на 9,1% по сравнению с январем 2019 г. Число лотов, впервые вышедших на рынок, за первый месяц 2020 г. выросло на 5,3% к декабрю и на 4,8% к январю прошлого года, рассказывает Ольга Власова, вице-президент ГРМО, генеральный директор АН «Удачный выбор» (г.Раменское).



Ольга Власова, член Национального совета Российской Гильдии Риэлторов, вице-президент Гильдии риэлторов Московской области, гендиректор АН «Удачный выбор» (г.Раменское)

Однако увеличение предложения не свидетельствует об отсутствии спроса, подчеркивает она. «Мы уже привыкли рассматривать любой рост объемов предложения как признак затоваривания рынка и, соответственно, как сигнал о падении активности в плане спроса. На данный же момент, по крайней мере пока, на подмосковном рынке все выглядит не так: увеличивается объем предложения с одновременным ростом активности покупателей «вторички»... В связи с падением ипотечных ставок клиенты стали больше рассчитывать на свои силы. Несмотря на то, что реальные доходы населения по-прежнему



количество желающих улучшить свои жилищные условия за счет части средств, взятых в ипотеку, растет. Это чувствуют и собственники вторичной недвижимости, которые стали более активно выходить на рынок. Поэтому неудивительно, что в январе со своими объектами вернулась часть продавцов, которая отложила продажу квартиры на более поздний срок во второй половине осени, когда спрос на «вторичку» в Подмоскowie серьезно упал», - комментирует Ольга Власова.

Спрос

В январе управление Росреестра по Москве зарегистрировало 7 969 переходов прав в рамках сделок купли-продажи жилья. По сравнению с декабрем 2019 г. показатель снизился на 49,5%. Такая просадка обычна для начала года: с одной стороны, декабрь – всегда самый «урожайный» по числу зарегистрированных сделок месяц в году, с другой – значительную часть января занимают новогодние каникулы. В 2019 и 2018г. этот показатель тоже падал относительно декабря на 47-48%.

Однако в 2020 г. покупательская активность просела не только к декабрю, но и к январю 2019г. – на 19,1%, чего в предыдущие два года не отмечалось. Таким образом, если судить по статистике московского Росреестра, январь 2020г. продолжил динамику всей второй половины 2019-го. Напомним, из-за ажиотажа в начале года, который привел к вымыванию спроса будущих периодов, и стагнации доходов населения вторичный рынок закончил прошлый год в минусе, несмотря на существенное удешевление ипотеки – см. [«Квартиры в Москве и Подмоскowie в 2019 году: дешевая ипотека не вытянула спрос»](#).

Но надо учитывать, что подготовка сделок с недвижимостью обычно занимает не менее одного-двух месяцев. Поэтому данные Росреестра за январь фактически свидетельствуют об уровне покупательской активности в последние месяцы прошлого года. При этом риэлторы, которые видят не только конец, но и начало сделок, довольны январскими показателями.

В Подмоскowie количество внесенных покупателями авансов выросло в среднем на 17,4% по отношению к декабрю прошлого года и на 12,8% в сравнении с январем 2019 г. Число

заключенных сделок за месяц увеличилось на 11,6% и на 4,3% в сравнении с январем 2019-го. В отдельных агентствах январь был еще удачнее. Например, в АН «Удачный выбор» по итогам января число авансов выросло на 30%, а сделок – на 25%. По предварительной оценке Ольги Власовой, февраль в плане спроса будет, как минимум, не хуже января и заметно лучше февраля 2019 г., учитывая, что февраль 2019 г. был для подмосковного рынка недвижимости самым провальным по уровню спроса в первом полугодии прошлого года.

Ипотека

Спрос на «вторичку» растет главным образом благодаря удешевлению ипотеки, считает Ольга Власова.

«Падение ипотечных ставок привело к тому, что стало много обращений, фактически касающихся обмена меньшего жилья на большее», - отмечает вице-президент ГРМО.

По ее данным, число сделок на вторичном рынке недвижимости Московской области, заключенных с использованием ипотечных средств, в январе выросло на 2% по сравнению с декабрем. С ипотекой в январе было заключено 73% сделок в целом по рынку - на 24,3 п.п. больше, чем годом ранее, в январе 2019 г. В АН «Удачный выбор», активно работающем в качестве ипотечного брокера, доля ипотечных сделок в январе и вовсе достигла 97%.

Однако ипотечный спрос в Москве в целом продолжает слабеть: в январе 2019-го доля ипотеки была выше на 4,3% п.п. и составляла 42,3%.

Спрос на кредиты пострадал по той же причине, что и спрос на жилье в целом: ажиотаж в конце 2018 - начале 2019 г. подпитывался в основном кредитными деньгами, и уже к лету 2019 г. ипотечный спрос был в основном реализован.

Цены

За счет вымывания наиболее доступных лотов и изменения структуры предложения цены на вторичном рынке Москвы в целом развернулись в рост. Но дорогой сегмент по-прежнему тормозит – в бизнес-классе все еще слишком много переоцененных квартир.

В среднем столичный квадратный метр подорожал в январе на 0,6% и теперь стоит 179 600 руб. по индексу www.irn.ru. Но если индекс



дешевого жилья в январе рос вместе с рынком и по итогам месяца прибавил 0,6%, то индекс дорогого жилья не только отстал, но и ушел в минус (-0,5%) – см. [обзор рынка недвижимости по итогам января 2020 года](#).

Средний чек сделки на вторичном рынке жилья «старой» Москвы также продолжает постепенно увеличиваться. Если в конце 2019 г. он составлял 8,55 млн руб., по данным «Инкома», то к концу января он вырос на 50 000 рублей, до 8,6 млн. В январе прошлого года средний чек сделки находился примерно на таком же уровне – 8,7 млн руб.

В Подмоскowie благодаря возросшей активности на рынке также продолжился небольшой рост усредненной стоимости квадратного метра, отмечает Ольга Власова. В январе метр, по данным ГРМО, подорожал на 0,25% по отношению к декабрю. Средняя стоимость «квадрата» составила 75 477 руб.

[Читать полностью на \[www.irm.ru\]\(http://www.irm.ru\)](#)

Константин Апрелев:
**«При меньшей ипотечной ставке
люди будут платить больше»**



Константин Апрелев
Почетный член Российской
Гильдии Риэлторов (РГР)

Почетный член Российской Гильдии Риэлторов (РГР) Константин Апрелев рассказал Циан.Журналу, в чем ценность услуг риэлтора для потребителя, выйдет ли рынок аренды из тени, почему покупатели не заинтересованы в сделках с эскроу-счетами и когда в России ипотечная ставка будет 2% годовых.

«Идея хорошая, но с ее реализацией всё плохо»

— Константин Николаевич, вы участвовали в обсуждении законопроекта «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части совершенствования государственной кадастровой оценки». Что необходимо усовершенствовать в кадастровой оценке?

— Мы обсуждали новый законопроект как в комиссии, так и на заседании Общественного совета Росреестра, в нем много нюансов. Ключевые моменты для бизнес-сообщества — отказ от досудебного рассмотрения споров по кадастровой оценке в комиссиях, ранее для этого созданных; согласно изменениям, полномочиями определять кадастровую стоимость и правом безапелляционно устанавливать кадастровую стоимость объекта недвижимости в размере его рыночной стоимости наделено одно учреждение.

При этом, если кадастровая стоимость определена некорректно, ограничивается право собственника обратиться в суд, если его жалоба не рассматривалась в учреждении.

ЭТО ВЫГЛЯДИТ КАК КОРРУПЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ С ИНСТРУМЕНТАМИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДАВЛЕНИЯ НА СОБСТВЕННИКОВ НЕДВИЖИМОСТИ.

Почему разработчики законопроекта вдруг решили, что человек не вправе обращаться в суд, пока не пройдет все круги ада, связанные с рассмотрением претензии в учреждении, которое само и определило эту кадастровую стоимость?

Да и в суде собственник недвижимости может пожаловаться лишь на некорректность действий учреждения, а не узнать кадастровую рыночную стоимость, хотя это поручил обеспечить президент РФ, чтобы сократить время рассмотрения тех или иных документов, потому что для налогоплательщика время — это деньги. Чем быстрее он получит корректное решение, тем меньше будет сумма штрафа, которую он заплатит.

Это основное, что нам не нравится в этой редакции, поэтому вопрос заслуживает дополнительной проработки.

— Как вы думаете, введение эскроу-счетов — это шаг вперед или назад в развитии рынка недвижимости?

— Как всегда: идея хорошая, но с точки зрения ее реализации всё плохо. Мне не нравится



невнятность в отношении компаний истроек, по которым точно надо открывать эскроу-счета или можно этого не делать. Непрозрачность требований порождает для кого-то неконкурентные преимущества.

Второй момент — отсутствие рассрочки платежей по эскроу-счетам. Это очень плохой формат, потому что по факту 70% сделок на первичном рынке даже по договорам долевого участия — ипотека.

ДОЛЬЩИК КРЕДИТУЕТ БАНК И ЗАСТРОЙЩИКА, НО НЕ ПОЛУЧИТ НИКАКОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ УЩЕРБА СО СТОРОНЫ УПРАВЛЯЮЩЕГО ЕГО ДЕНЬГАМИ БАНКА И ЗАСТРОЙЩИКА, ЕСЛИ ПРОЕКТ НЕ БУДЕТ ЗАКОНЧЕН В СРОК ИЛИ ОСТАНЕТСЯ НЕЗАВЕРШЕННЫМ.

Дольщику отдают назад только сам взнос, а выплаченные по ипотеке проценты или упущенную выгоду от беспроцентного размещения денежных средств на эскроу-счете ему не вернут!

Банк за то, что дом не построен, никакой ответственности не несет. Весь этот период банк пользовался бесплатными кредитными средствами и некачественно управлял проектным финансированием строительства, направлял эти деньги для кредитования других проектов. А через три года просто вернул их и не взял на себя риски управления проектом и его своевременное завершение. С моей точки зрения, это неадекватные и нерыночные условия.

Дольщики в финансировании такой модели отношений не заинтересованы. К тому же в подавляющем большинстве случаев покупатели жилья берут недостающие средства в ипотеку. Но почти все риски долевого участия, кроме риска потери платежа за квартиру, никем не закрываются.

Единственный выход из этой ситуации — переход к другой модели, когда дольщик берет на себя только часть рисков: например, вносит задаток в размере 10% стоимости квартиры. Банк в свою очередь принимает на себя риски по управлению проектом и финансирование, и только когда объект сдается в эксплуатацию, покупатель вносит остальные 90% стоимости жилья.

Как раз эти 90% можно кредитовать ипотекой

при оформлении жилья в собственность. И в этом случае было бы все понятно про ответственность банков как профессиональных управляющих рисками в инвестиционных проектах.



Фото Игоря Порхомовского

В РЕГИОНАХ НАСЕЛЕНИЕ ГОЛОСУЕТ ДЕНЬГАМИ — УМЕНЬШИЛСЯ ПОТОК ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ЭСКРОУ-СЧЕТА, ПОЭТОМУ КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПЛОЩАДОК ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛОСЬ.

— В 2019 году Национальный совет по профессиональным стандартам при президенте РФ утвердил стандарты для риэлторов. Как это повлияет на рынок недвижимости?

— Мы постарались большую часть наработок по системе добровольной сертификации включить в профессиональные стандарты, которые согласованы в Минтруде. Главный вопрос заключается в следующем: и та и другая система являются добровольными. Поэтому без поддержки профессионального и бизнес-сообщества перспектива применения этих требований для рынка не столь очевидна. Без вложений в рекламу этих инструментов система будет развиваться долго.

По моему мнению, если эти две системы будут взаимно интегрированы друг в друга, перспектива будет более очевидной.

Для нас ключевыми являются риски, связанные с бесконтрольной девальвацией профессиональных стандартов. Грубо говоря, чтобы в системе оценки квалификации не появилась продажа входных билетов за три рубля.

Система аттестации должна иметь реальную ценность для профессионального сообщества.



Если удастся провести интеграцию системы сертификации и аттестации Российской гильдии риэлторов с системой профессиональных стандартов, разработанной в Торгово-промышленной палате, это создаст реальное конкурентное преимущество для тех, кто будет пользоваться этой структурой, пока не внедрены обязательные требования к аттестации на рынке недвижимости.

«Ипотека должна обеспечивать реальный спрос»

— В свое время вы участвовали в разработке закона «Об ипотеке». В России ипотечные ставки постепенно снижаются, но на фоне Японии с 1,68% и Германии с 1,8% они все равно слишком высоки. Почему у нас непредставима ипотечная модель с 2% годовых?

— Во-первых, рынок регулируется Центробанком, поэтому кредитно-финансовый рынок в целом — это результат оценки существующих рисков в сопоставлении с бизнес-моделями. Сегодня риски ведения бизнеса и стоимость кредитов высоки, поэтому применить для ипотеки другие ставки мы не можем.

В противном случае произойдет перераспределение в пользу ипотеки: люди начнут брать ипотечные кредиты, даже если они им не нужны, и вкладывать деньги в приобретение и перепродажу недвижимости. Так мы придем к ситуации, которая возникла в Америке и послужила причиной кризиса на финансовом рынке в 2007–2008 гг. Не следует превращать ипотечный рынок в источник извлечения дополнительной коммерческой выгоды — ипотека должна обеспечивать реальный спрос.

Во-вторых, по существующей ставке под текущий объем спроса реализуется предложение, в том числе и на первичном рынке, которое перекрывает потенциальный рост спроса.

КАК ТОЛЬКО МЫ ПОНИЗИМ ИПОТЕЧНУЮ СТАВКУ, ВЫРАСТЕТ СПРОС. ВМЕСТО ТОГО ЧТОБЫ СОЗДАВАТЬ УСТОЙЧИВУЮ МОДЕЛЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПЕРВИЧНОГО РЫНКА, МЫ ПОЛУЧИМ СПЕКУЛЯТИВНЫЙ РОСТ ЦЕН.

При меньшей ипотечной ставке люди будут больше платить за недвижимость.

Полагаю, что цель регулирования рынка со стороны Центробанка состоит в том, что, как

только будет выбран спрос по сегодняшней ставке 9%, и если доходы населения не будут расти, ставка будет снова понижена, чтобы сохранить устойчивый спрос на новостройки и объемы нового строительства.



Фото Игоря Порхомовского

Если доходы населения не увеличиваются, единственным способом поддерживать спрос на первичном рынке недвижимости является ипотечная ставка.

«Доход от аренды имеет такую же ставку, что и депозиты, почему мы вводим налогообложение?»

— Согласно закону о налоге на профессиональный доход, вступившему в силу с 1 января 2019 года, арендодатель имеет право платить всего 4% своего дохода, если квартира сдается физическому лицу. Как вы думаете, этот закон поможет рынку аренды выйти из тени?

— Вложения в недвижимость — такой же рентный доход, как и депозиты в банках. Если люди получают денежный доход от сдачи жилья в аренду, сравнимый с размещением денежных средств на депозитах (в пределах отклонения 2 п.п. от ключевой ставки ЦБ) и при этом не платят налоги, достаточно странной выглядит позиция налоговых органов и Минфина установить достаточно высокий налог на доходы от такого вида деятельности.

Понятно, эти два вложения имеют разную ценность: цель удержания на депозитах — сдерживание инфляции, а вложение в недвижимость может носить противоположный характер. Но по рискам это примерно аналогичные инструменты сбережения денежных средств. Но депозиты имеют конкурентные преимущества.



Если доход от аренды жилья имеет такую же ставку, что и по депозиту, почему мы вводим налогообложение? Я бы приветствовал переход на пониженную ставку налогообложения для людей, которые сдают собственную недвижимость.

Но мне почему-то кажется, что в перспективе налоговые органы способны трактовать сдачу жилья в аренду по модели льготного налогообложения для самозанятых как неприемлемую, опубликовав, допустим, какие-то комментарии в этой части.

Минфин уже давал подобные комментарии в отношении самозанятых: если они вовлечены в оказание услуг юридическим лицам, юрлица должны уплачивать все социальные сборы, которые не платят самозанятые со своих доходов.

ИНТЕРЕСНАЯ КАРТИНА: СНАЧАЛА ПРЕДОСТАВЛЯЮТСЯ ЛЬГОТНЫЕ УСЛОВИЯ — ЛЮДИ ДУМАЮТ, ЧТО ЭТО ДОЛГОСРОЧНАЯ ПЕРСПЕКТИВА, А У МИНФИНА ВСЕГДА ЕСТЬ ШАНС ОТКАТИТЬ ЭТУ СИТУАЦИЮ НАЗАД.

«Пока реновация — кот в мешке»

— Как вы относитесь к реновации? Как оцениваете качество домов, возводимых по этой программе?

— Пока люди купили кота в мешке. До тех пор, пока не появится введенный в эксплуатацию объект по реновации, куда можно переселяться, оценить правильность этого выбора затруднительно. Это то же самое, что обещания застройщика о своевременном вводе в эксплуатацию, качестве строительства, параметрах и технических характеристиках помещений. Пока объект не завершен, убедиться в том, что вы купили объект, который и хотели, сложно.

ПЕРЕСЕЛЕНЦАМ ИЗ ВЕТХИХ ДОМОВ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ МЕТРАЖ ПЛЮС СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЛЬГОТНЫЕ ЦЕНЫ — У ЛЮДЕЙ ЕСТЬ ОЖИДАНИЯ, ЧТО ОНИ ПОЛУЧАТ КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ ДЕШЕВЛЕ РЫНКА.

Пока это ожидание не дискредитировано, люди вправе рассчитывать на какую-то добавленную стоимость от этой программы.

— Взносы на капитальный ремонт дома составляют значительную часть в счетах на

оплату коммунальных услуг. А вот увеличивает ли капремонт рыночную стоимость квартиры? Если да, то насколько?

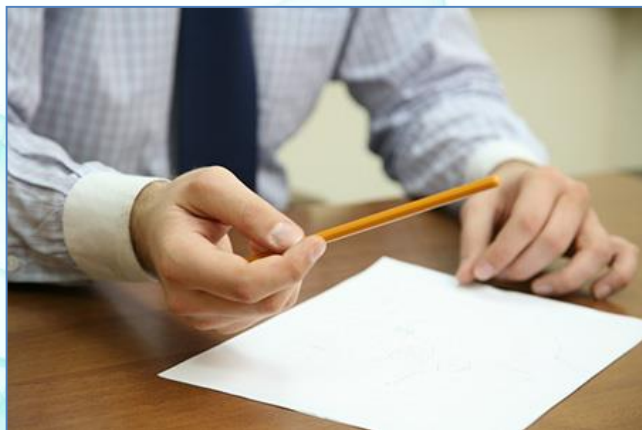


Фото Игоря Порхомовского

— Трудно сказать — нужна реальная практика мониторинга, связанная с приоритетностью выбора объектов для капремонта. Раньше капремонт проводился за счет бюджета, сейчас у жильцов дома появилось право выбрать одну из двух форм по управлению деньгами, которые откладываются на капремонт.

Чем новее жилье, тем менее очевидна добавленная стоимость от собираемых на капитальный ремонт денег. Пока дом не включен в конкретную программу, наличие пункта о сборе денежных средств на капремонт никакой добавленной стоимости для этого дома не создает.

«Поиск — не самая главная ценность услуг риэлтора»

— Сайты-агрегаторы отбирают у риэлторов функцию подбора недвижимости. В чем ценность риэлтора для потребителя сегодня?

— Поиск недвижимости всегда был не самой главной ценностью риэлтора. Не исключено, что какие-то наименее профессиональные риэлторы, которые не в состоянии донести ценность услуги для потребителя, и управляли выбором недвижимости благодаря эксклюзивному доступу к особой информации. Квалифицированный риэлтор 90% ценности услуги перекладывает не на поиск, а на дополнительные компетенции, которыми он должен обладать.

Получив информацию о том, что есть объект по такой-то цене, потребитель не определяется со сделкой. Покупателю, чтобы принять решение, необходимо иметь несколько составляющих. Это



наличие/отсутствие у объекта каких-либо обременений с точки зрения времени и сроков продажи, технические характеристики объекта, соответствие параметров, указанных в базе данных, реальным.

СЕГОДНЯ 70–80% ПРЕДЛОЖЕНИЙ В БАЗАХ ЗАНИМАЮТ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПРОДАЖИ. БОЛЬШИНСТВУ КЛИЕНТОВ САМОСТОЯТЕЛЬНО СОВЕРШИТЬ ТАКУЮ СДЕЛКУ НЕ ПО СИЛАМ: НУЖНО ПОДОБРАТЬ ДРУГУЮ КВАРТИРУ ЧЕЛОВЕКУ.

Есть еще целый ряд моментов, связанных с оказанием услуги. Например, покупатель должен оценить, насколько цена предложения соответствует рынку. Для этого надо как минимум проанализировать все существующие предложения. Но есть нюанс: покупатель сравнивает цены предложения, а реальные цены сделок известны только продавцам и риэлторам. У покупателя источника такой информации нет, как и у человека, только выставяющего свою квартиру на продажу.

Ожидания продавца, как правило, выше рынка, ожидания покупателя примерно соответствуют рынку. Кроме того, на растущем рынке стоимость квартиры будет одной, на падающем — другой. Не обладая этой информацией, покупатель (или продавец квартиры) рискует прогадать.

Одна из ценностей риэлтора состоит в знании реальных цен на жилье в конкретный промежуток времени. Услуга риэлтора важна и для продавца, так как брокер размещает информацию о продаже объекта во всех базах данных и источниках, используя все инструменты привлечения покупателей.

И еще один принципиальный момент. Поскольку в базах данных чаще всего представлены не эксклюзивные объекты, в их описании подчас содержатся некорректные данные. Например, неправильно указан этаж, приводится бо́льший метраж квартиры, чем он есть на самом деле. Когда покупатель не пользуется услугами риэлтора, ему придется самому заниматься мониторингом и сверкой корректности информации и тратить на это свое время.

Если ценность времени клиента выше, чем риэлтора, иначе говоря, покупатель (продавец)

в час зарабатывает больше, чем стоит работа риэлтора в часах потраченного на эту работу времени (мониторинг, организация просмотра объектов и пр.), имеет смысл воспользоваться услугами специалиста.

Но даже если время риэлтора стоит дороже, чем время клиента, все равно услуги брокера будут полезны: не имея соответствующего опыта и знания рынка, непрофессионал затратит в несколько раз больше времени на выполнение новых для него функций. К тому же самостоятельно очень тяжело оценить риски в правовой сфере (историю перехода прав собственности, риск утраты титула при приобретении недвижимости).

Сертифицированная добросовестность

— *На рынке недвижимости существуют агентства недвижимости и частные риэлторы: в чем плюсы и минусы работы тех и других?*

— Деление риэлторов на «физиков» и юрищ уже давно неприменимо. Если брокер зарегистрирован как ИП, но работает качественно, по профессиональным стандартам, у него есть страхование ответственности перед третьими лицами, он не исчезнет и не разворочится — что в этом плохого?

ПЕРЕД ТЕМ КАК ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ УСЛУГАМИ ЧАСТНОГО БРОКЕРА ИЛИ АГЕНТСТВА, СЛЕДУЕТ ПРОАНАЛИЗИРОВАТЬ ВСЕ КРИТЕРИИ, КОТОРЫЕ ПОДТВЕРЖДАЮТ ИХ ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ.

Во-первых, это содержание договора (сертификация услуг, о которой мы говорили выше, устанавливает обязательные требования в отношении договора), которое позволяет действовать для защиты интересов потребителя.

Так, в договор включается пункт о досудебной процедуре рассмотрения спора. Это значит, если у потребителя возникли подозрения, что ему оказана некачественная услуга, он вправе в досудебном порядке обратиться в комитет по разрешению споров профессионального объединения риэлторов в своем регионе. У клиента появляется шанс избежать дополнительных судебных издержек. Как правило, такую возможность гарантируют компании и индивидуальные предприниматели, входящие в профессиональные объединения.

Во-вторых, вопросы, связанные с этикой: обладает ли данный агент квалификацией, чтобы



оказать качественную услугу?

Подтверждением этого служит регулярная аттестация специалиста, которую он проходит каждые три года в системе сертификации. При этом специалист дает подписку о том, что обязуется соблюдать кодекс этики. Проверить, входит ли риэлтор в список сертифицированных специалистов, можно на сайте РГР в разделе [«Аттестованные специалисты»](#).

Если имя риэлтора есть в Едином реестре сертифицированных компаний и специалистов рынка недвижимости reestr.rgr.ru, квалификация аттестованного специалиста подтверждена. Какие-то минимальные риски сохраняются, но вы защищены тем, что обратились к публично практикующему специалисту. Если брокер в списке не указан, это не означает, что он недобросовестный. Но и гарантий его добросовестности нет — вам придется запрашивать рекомендации у тех, кто уже пользовался его услугами, внимательно читать договор на оказание услуг и проверять, чтобы там не было «кривых» пунктов, которые не в ваших интересах, что ответственность агента за оказание некачественных услуг застрахована.

Если вы работаете с риэлтором, который не является ни сотрудником сертифицированной компании, ни индивидуальным предпринимателем, при возникновении проблем вы ничего не сможете предъявить ему в судебном порядке. Более того, если договор о приобретении жилья будет расторгаться, вас сложно отнести к добросовестным приобретателям, так как будет трудно подтвердить, что вы действовали в публичном пространстве.

Если на приобретенное вами жилье вдруг находится претендент (например, наследник продавца), придется доказывать, что вы публично получили все справки, сделали запросы о том, кто был прописан в квартире и прочее. Чем больше у вас будет таких доказательств, тем выше шанс, что на вашу недвижимость не будет наложено взыскание в пользу третьих лиц, интересы которых были нарушены.

— Раньше вы говорили, что любите отдыхать на Байкале и бываете там каждый год. Удастся поддерживать эту традицию?

— Отдыхать на Байкале уже не выходит,



поскольку главным условием поездки было формирование большой компании — не менее 13–15 человек. Мы проходили в «кругосветку» весь Байкал за восемь дней, для этого нужно было арендовать быстроходный корабль — вопрос финансов. Мы поменяли традицию на Астрахань, где корабля не требуется. Здесь отдых направлен не на созерцание красот, а на рыбалку. Зато это добавляет драйва в нашу жизнь! Уже два года у нас работает риэлторский клуб рыбаков и охотников — дважды в год выбираемся на рыбалку. В последний раз удалось поймать много окуней, судаков и даже нескольких жерехов.

www.cian.ru



**Вышел в свет 104-й выпуск
Вестника Гильдии риэлторов
Московской области за январь
2020 года**



«Вестник ГРМО» – ежемесячное издание, в котором отражены события Гильдии, обучающие мероприятия, мнения экспертов ведущих агентств недвижимости, а также руководителей печатных и интернет-изданий, аналитические статьи, издания муниципальных Гильдий.

В этом номере читайте:

- ГРМО торжественно поздравила компанию «CENTURY 21 Римарком» с 25-летием!
- Продолжается приём заявок на участие в конкурсе "ЗВЕЗДА ПОДМОСКОВЬЯ-2019"!
- ГРМО и Компания «VladiMix» подписали договор о сотрудничестве!
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг ООО «Оранже» (г.Щёлково)
- Как отличить хорошего риэлтора от плохого? - вице-президент РГР Константин Апрелев в гостях у «Радио Россия»
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов НП «Корпорация риэлторов

«Мегаполис-Сервис» и сертификации услуг ООО «Офис на Третьего Интернационала», МИЭЛЬ-Ногинск

- 14 февраля в рамках ППКР-2020 состоится бизнес-игра «Рынок недвижимости. Перемены»
- Риэлторы Подмоскovie в ожидании главного события – ППКР-2020!
- Агентство недвижимости "Проспект" (г.Дубна) приглашает на семинар для собственников
- ГРМО проведена процедура аттестации специалистов и сертификации услуг агентств недвижимости из Орехово-Зуево
- Исполнительная дирекция ГРМО переехала в новый офис! С помощью партнера - ООО «ПрофиПереезд»

Также в вестнике читайте новости Российской Гильдии Риэлторов, новости обучения, аналитику и мнения экспертов.

[Читать Вестник>>>](#)



Поздравления

**НП «Гильдия риэлторов Московской области» Полномочный представитель РГР
сердечно поздравляет Вас с Днём рождения!**

- руководителя агентства недвижимости "Ваш выбор" (г.Балашиха) Мордвинцева Виктора Ивановича!
- руководителя ООО "Домина Групп" (г.Химки) Преображенскую Анжелу Михайловну!
- генерального директора ООО "Портал Недвижимость" (г.Подольск) Митина Антона Александровича!
- генерального директора ООО "ТСН КОРОЛЁВ" Гусеву Анастасию Валерьевну!
- генерального директора ООО "Перспектива" (г.Подольск) Никульшина Андрея Валерьевича!
- генерального директора ООО "Веста" (г.Солнечногорск) Алексееву Татьяну Юрьевну!

Пусть будет все, что в жизни нужно!

Чем жизнь бывает хороша:

Любовь, здоровье, верность, дружба

И вечно юная душа!





Поздравления

***НП «Гильдия риэлторов Московской области»
Полномочный представитель РГР сердечно
поздравляет коллективы компаний
с Днём рождения компании!***

- коллектив ООО "ФЭМИЛИ" (г.Воскресенск) и директора Розенера Вадима Евгеньевича!
- коллектив ООО "Перспектива24-Ступино" и генерального директора Нечипоренко Оксану Тарасовну!
- коллектив центра недвижимости "ДОММ" (г.Коломна) и руководителя Кочеткову Марину Владимировну!
- коллектив ООО "Портал Недвижимость" (г.Подольск) и генерального директора Митина Антона Александровича!
- коллектив ООО "РЕАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ" (г.Королёв) и генерального директора Полетаеву Иванну Владимировну!
- коллектив ООО "ИНКОНЪ" (рп. Михнево) и генерального директора Баширова Алексея Рашитовича!
- коллектив "СИТИ" (г.Воскресенск) и руководителя Дмитриева Ивана Николаевича!
- коллектив "ОРДЕР СТОЛИЦА" (г.Москва) и руководителя Авдеева Олега Владимировича!
- коллектив ООО "Оранж" (г.Щелково) и генерального директора Рудакову Олесю Сергеевну!
- коллектив агентства недвижимости "ВОСТОК" (г.Электросталь) и руководителя Горбунову Зарему Равильевну!
- коллектив агентства недвижимости "ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ СЛУЖБА НЕДВИЖИМОСТИ БОГОРОДСКИЙ" (г.Щелково) и генерального директора Щербакова Валерия Николаевича!
- коллектив агентства недвижимости "Центр недвижимости "Дом" (г.Серпухов) и руководителя Розанову Олену Михайловну!
- коллектив агентства недвижимости "Новый Адрес" (г.Орехово-Зуево) и руководителя Налитову Надежду Андреевну!
- коллектив агентства недвижимости "Домина Групп" (г.Химки) и руководителя Преображенскую Анжелу Михайловну!

***-Ваша деятельность всегда
была направлена на развитие
и процветание рынка недвижимости
Московской области.***

***Желаем Вам
успешных творческих свершений,
удачных начинаний,
крепкого здоровья, счастья
и профессиональных успехов!***

